

6. DEZEMBER 2018

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Leibrente – Risikofalle oder Chance gegen Altersarmut?

- *Leibrente sichert lebenslange Rentenzahlungen durch Hausverkauf*
- *Leibrentenvereinbarung schützt vor finanziellen Risiken und bei Zahlungsausfall*
- *Traditioneller Hausverkauf ist die sichere Alternative, wenn ältere Eigentümer nicht in der Immobilie wohnen bleiben möchten*

Berlin, 6. DEZEMBER 2018 – Viele Rentner wünschen sich in ihrem Ruhestand vor allem eins: Sorgenfrei die restlichen Jahre zu verbringen. Leider können finanzielle Schwierigkeiten das Leben, vor allem das der Immobilienbesitzer, erheblich erschweren. Die Immobilienleibrente, auch „Rente aus Stein“ genannt, ermöglicht es älteren Hausbesitzern ihre Rente aufzustocken und gilt als Form der Immobilienverrentung. Die Experten des Full-Service Immobiliendienstleisters McMakler (www.mcmakler.de) haben Vor- und Nachteile zusammengetragen und klären über die unterschiedlichen Varianten der Immobilienverrentung auf.

Variante 1: Leibrente

Bei diesem Modell bekommt der Verkäufer vom Käufer eine lebenslange monatliche Leibrente und ein lebenslanges Wohnrecht. Beides wird von einem Notar beurkundet und ins Grundbuch eingetragen. Der neue Eigentümer kümmert sich um die Aufrechterhaltung und Betreuung der Immobilie. „Sollte es dazu kommen, dass der Verkäufer das Haus verlassen muss, weil er zum Beispiel in ein Pflegeheim ziehen muss, kann mit dem Käufer ein Nießbrauchrecht, das heißt Recht auf jegliche Nutzung, ausgemacht werden“, erklärt Lukas Pieczonka, Gründer und Geschäftsführer von McMakler. Der Nießbrauchberechtigte hat das Recht fremde Sachen, Rechte oder Vermögen zu nutzen und wirtschaftliche Vorteile daraus zu ziehen. In diesem Fall kann er das Haus vermieten, um beispielsweise für Pflegekosten im Pflegeheim aufzukommen.

Die Leibrente wird außerdem noch in verbundene und abgekürzte Leibrente unterteilt. Die verbundene Leibrente beschreibt die Vereinbarung auf das Leben mehrerer Personen. Die Rentenzahlung erlischt mit dem Tod der Personen, es sei denn, es ist eine andere Vereinbarung getroffen worden. „Wichtig ist zu wissen, dass wenn eine Mindestlaufzeit durch eine Rentengarantiezeit vereinbart wird, die Renten in jedem Fall an die Hinterbliebenen über den festgezählten Zeitraum ausgezahlt werden müssen“, fügt Pieczonka von McMakler hinzu.

Variante 2: Die Umkehrhypothek

Bei der umgekehrten Hypothek schließen Eigentümer einen Kreditvertrag mit einer Bank oder Versicherung ab. Dabei bleibt der Besitzer Eigentümer des Hauses und wird in monatlichen Raten ausbezahlt. „Wer sich für die Umkehrhypothek entscheidet, sollte wissen, dass hierbei die Schuldenlast von Jahr zu Jahr wächst. Zum Ende der Laufzeit enden die monatlichen Ratenzahlungen und die Hypothek muss entweder in einer Summe zurückgezahlt werden oder die Immobilie wechselt in den Besitz der Bank“, gibt der Geschäftsführer von McMakler zu bedenken.

Rentenzahlungen können entweder in Form einer Leibrente oder einer Zeitrente erfolgen. Bei der Leibrente bekommt der Verkäufer eine lebenslange Zahlung, während bei der Zeitrente ein bestimmter Zahlungszeitraum vereinbart wird. Nach Ablauf des abgemachten Zahlungszeitraums gilt der Kaufpreis als getilgt. Die abgekürzte Leibrente, eine Kombination aus Zeit- und Leibrente, ist zeitlich befristet und erlischt, wenn der Leibrentner stirbt.

Höhe der Leibrente

Unterschiedliche Aspekte wie Immobilienwert, Laufzeit der Rentenzahlungen, Alter und Geschlecht des Immobilieneigentümers bestimmen wie hoch die Leibrente ausfallen wird. „Je älter Senioren beim Abschluss einer Leibrente sind, desto höher werden auch die einzelnen Rentenzahlungen ausfallen“, macht Immobilienexperte Lukas Pieczonka deutlich.

Einsparung der Erbschaftssteuer

Die Leibrente eignet sich für Senioren ab 70 Jahren mit niedrigen monatlichen Einnahmen oder Schulden, die auf zusätzliches Geld im Alter angewiesen sind und in ihrem Haus oder in ihrer Eigentumswohnung wohnen bleiben möchten. Darüber hinaus eignen sich Immobilieneigentümer, die ihre Immobilie nicht vererben möchten oder keinen Erben haben. Die Immobilienrente kann jedoch auch die Möglichkeit bieten, vorhandene Erben zu entlasten. Denn mit der Leibrente wird für eventuell anfallende Kosten im Alter vorgesorgt, für die andernfalls die Nachkommen Geld aufbringen müssten. Des Weiteren kann mithilfe der Leibrente die Erbschaftssteuer eingespart werden. „Wenn beispielsweise ein Erbe seinen Angehörigen pflegt und dafür nach dessen Tod die Immobilie erbt, wird eine hohe Erbschaftssteuer fällig. Der Leibrentner könnte seinem Erben schon zu Lebzeiten monatliche Beträge aus den Rentenzahlungen zukommen lassen, um diesen direkt finanziell zu entlasten“, lässt Pieczonka von McMakler wissen.

Risiken

In erster Linie soll die Leibrente als Planungssicherheit dienen, aber es lauern auch Risiken. Die Umkehrhypothek kann mit anfallenden Gebühren im

schlimmsten Fall dazu führen, dass der Senior durch ein Ende der Ratenzahlungen nicht mehr über die nötigen finanziellen Mittel verfügt und ausziehen muss. „Wer eine Leibrente abschließt, sollte sich als Eigentümer mithilfe einer Leibrentenvereinbarung schützen. Das ist wichtig, um finanzielle Risiken zu vermeiden, wie ein Zahlungsausfall des Käufers“, rät Immobilienexperte Pieczonka. Allgemein sollten Immobilieneigentümer unterschiedliche Angebote miteinander vergleichen und von unabhängigen Experten prüfen lassen. Eine professionelle Immobilienbewertung ist das A und O, genauso wie die Regelung des Wohn- und Nießbrauchrecht. Bei der Leibrentenvereinbarung sind zudem einige Faktoren zu beachten, wie die notarielle Beurkundung des Leibrentenvertrags, die Eintragung der Reallast und des lebenslanges Wohnrecht ins Grundbuch, Regelung der Verantwortlichkeit für Instandhaltung und Sanierung sowie weitere Sicherungsvormerkungen.

Vergleich: Leibrente und traditioneller Hausverkauf

Beim herkömmlichen Hausverkauf werden klarere Fronten geschaffen. „Sofern der Eigentümer die Immobilie nicht weiter bewohnen möchte, ist der traditionelle Hausverkauf die sichere Alternative. Denn der durch die Verrentung erzielte Preis liegt häufig unter dem Verkehrswert. Hohe Zusatzrenten lassen sich nur in Ballungsräumen erzielen, in denen Immobilie und Grund langfristig an Wert gewinnen“, so Pieczonka von McMakler. Und er ergänzt: „Der Preis beim traditionellen Hausverkauf fällt in der Regel deutlich höher aus, da keine Abzüge für Wohnrecht oder Nießbrauch existieren.“ Mit dem erzielten Verkaufserlös könnte der Eigentümer beispielsweise eine kleinere Wohnung erwerben oder mieten und/oder seine Altersvorsorge finanzieren. Zudem besteht die Möglichkeit, falls der Verkäufer nicht sofort die gesamte Summe besitzen möchte, das Geld anzulegen und in regelmäßigen Beträgen auszahlen zu lassen. Gegebenenfalls kann beim Verkauf sogar ein langfristiger Mietvertrag mit dem neuen Eigentümer abgeschlossen werden, so dass der Verkäufer auch bis ins hohe Alter noch im vertrauten Heim wohnen bleiben kann.

Fazit

Das Modell der Immobilienverrentung kann für bestimmte Situationen durchaus von Vorteil sein. Im besten Falle dient sie für ältere Immobilieneigentümer als Altersvorsorge und weitere finanzielle Sicherheit, bei der das geliebte Zuhause nicht aufgegeben werden muss. Generell ist das Angebot an Leibrentenmodellen in Deutschland begrenzt und Umkehrhypotheken werden nur von einzelnen Institutionen angeboten. Wenn der Eigentümer jedoch nicht unbedingt im Haus oder in der Wohnung wohnen möchte, empfiehlt es sich eher das Haus auf traditionellem Wege zu verkaufen. So kann der bestmögliche Verkaufspreis erzielt und der Verkaufserlös für die Altersvorsorge verwendet werden.

Wissenswerte Informationen rund um das Thema [Leibrente](#) und eine [kostenlose Immobilienbewertung](#) bietet McMakler auf seiner Website.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland und Österreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste, digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 550 Mitarbeiter, davon 300 eigene Makler. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka.